

Startups y manejo de riesgos legales: qué mirar, qué hacer y cómo

Mayo 2024 | Juan Hurtado

Son muchos los pasos que un *founder* debe atreverse a dar para llevar a cabo la idea que lo motivó a ser independiente. Cada uno de esos pasos lleva aparejado un riesgo inherente, desde la incertidumbre económica que significa dedicarse por completo a su proyecto, hasta los diversos riesgos legales que enfrentará en el día a día de su operación. Es muy común, por lo tanto, que las startups dejen lo legal para más adelante, o simplemente opten por utilizar herramientas automatizadas y modelos-tipo de contratos para su operación, sin considerar los problemas y eventuales conflictos que esto les puede generar a futuro. Es el típico escenario de lo que puede funcionar OK a corto plazo versus nada de OK a mediano y largo plazo.

1. “Empresa en un Día”: ¿sí o no?

La creación de *startups* a través de la plataforma de “Empresa en un día”, es una práctica bastante utilizada por aquellos *founders* que inician su operación sin la asesoría de un abogado. Esta opción puede ser válida... en un principio. La experiencia demuestra que aquellas *startups* que después de un tiempo quieren crecer, recibir inversiones, modificar su estructura societaria y/o gobierno corporativo, tarde o temprano terminan migrando su empresa a una estructura más compleja, operación que será luego más engorrosa que hacer las cosas pensando en el futuro desde un inicio. Además, arreglarlo se traducirá en un mayor costo para el emprendimiento.

Así, en vez del trámite de “Empresa en un Día, recomendamos más bien armar un contrato de sociedad con todas las cláusulas pertinentes (ver consejos anteriores de **Palma Tech**) e inscribirlo en el registro de comercio del Conservador del lugar correspondiente. Esta operación no tiene mayor dificultad y, si *founders* y socios se asesoran bien, no debiese tener un costo significativo.

2. Reciclaje de contratos: sí o no?

Esta es otra práctica habitual por parte de las *startups* que prefieren ahorrarse el costo de una asesoría legal. Sí, en muchos casos el reciclaje de contratos puede ser una buena forma de disminuir el gasto de una empresa. Pero, cuidado con ciertos riesgos mayores si se mal utiliza esta praxis. Algunos riesgos -e implicancias negativas- son:

- **Desactualización legal:** el modelo-tipo elegido no consideró que leyes y regulaciones cambiaron con el tiempo.
- **Inconsistencias en las condiciones contractuales:** las cláusulas-tipo se ven perfectas, pero no consideran que condiciones, roles y responsabilidades pueden cambiar caso a caso.
- **Invalidación del contrato:** nuevamente, la redacción de las cláusulas-tipo parece correcta, pero un contrato puede ser invalidado por varias razones, como la incapacidad legal de las partes; que haya vicios del consentimiento; un objeto, motivo o fin ilícito, o porque el consentimiento no se manifestó en la forma que la ley establece.

Esos son algunos de los riesgos que asume la *startup* que recicla contratos. A la larga le puede significar un desembolso de mayor envergadura, dado que tiene que solucionar un problema legal, lo que pudo haber sido fácilmente previsible y evitable desde un inicio.

3. Adecuada protección de propiedad intelectual

Este punto es de mucha importancia y por lo mismo se ha generado una mayor cultura acerca de la protección de la propiedad intelectual, especialmente entre empresas basadas en tecnología. Sin embargo, ¿qué tal haber tenido esa idea que los va a llevar al estrellato (y al baile de millones de dólares), “haberle pegado el palo a gato” y, por no proteger la propiedad intelectual -software, hardware, códigos e incluso marcas-, esa idea no pueda a corto o mediano plazo tener el valor potencial esperado o el mayor valor real que sí tuvo antes de que la copiaran?

Por ende, si la *startup* en cuestión está basada sobre una idea innovadora, es imprescindible asesorarse para proteger esa idea local e internacionalmente. Podría a futuro haber mucho arrepentimiento de no haberlo hecho.

Nota final: La principal razón por la que las *startups* utilizan las prácticas señaladas anteriormente sería el alto costo de la asesoría legal en un periodo cuando la empresa está batallando para mantenerse a flote. Efectivamente, son desembolsos que compiten con otras necesidades, por lo que es conveniente vitrinear. Los asesores legales tienen distintas formas de cobrar y se puede recurrir a quienes tengan precios fijos, o con un *cap*, y cuyos honorarios sean accesibles para las *startups*.

¡Éxito en tu emprendimiento!

Juan Hurtado - Palma Tech
jhurtado@palma.cl
Mayo 2024